

# 最新销售个人季度工作总结 销售季度个人工作计划(精选9篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 销售个人季度工作总结篇一

(一) 工作计划的格式：

1. 计划的名称。包括订立计划单位或团体的名称和计划期限两个要素，如“年度班主任工作计划”。
2. 计划的具体要求。一般包括工作的目的和要求，工作的项目和指标，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么、怎么做、做到什么程度。
3. 最后写订立计划的日期。

(二) 工作计划的内容。一般地讲，包括：

1. 情况分析(制定计划的根据)。制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。
2. 工作任务和要求(做什么)。根据需要与可能，规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。
3. 工作的方法、步骤和措施(怎样做)。在明确了工作任务以后，还需要根据主客观条件，确定工作的方法和步骤，采取

必要的措施，以保证工作任务的完成。

(三) 制订好工作计划须经过的步骤：

1. 认真学习研究上级的有关指示办法。领会精神，武装思想。
2. 认真分析本单位的具体情况，这是制订计划的根据和基础。
3. 根据上级的指示精神和本单位的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作的具体步骤。环环紧扣，付诸实现。
4. 根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预算克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。
5. 根据工作任务的需要，组织并分配力量，明确分工。
6. 计划草案制定后，应交全体人员讨论。计划是要靠群众来完成的，只有正确反映群众的要求，才能成为大家自觉为之奋斗的目标。
7. 在实践中进一步修订、补充和完善计划。计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

## **销售个人季度工作总结篇二**

现在将第三季度的工作计划做如下安排：

- 1、全季度销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总；
- 3、确度、仔细审核；

4、货物的及时处理；

5、老客户的关系维系，并不断开发新的客户。

6、每一件事情，坚持再坚持！

最后，就让我总结一下工作存在的问题吧。

1、库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

2、回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关己，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

3、对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

4、应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好！

5、部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

6、派车问题。

## 7、品开发速度太慢。

值得一提的事本季度同比已经有了很大的进步通过全体员工的共同努力，公司各项工作取得了全面胜利，各项经营指标均创历史新高。这是值得鼓舞的。可是我们还要做得更好更强大，下季度我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决，不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远！

## 销售个人季度工作总结篇三

总结第二季度的汽车销售情况，虽然刚刚好完成了年初制定的销售计划，但是分析市场以后我觉得做得还不够好。因此，在新的季度里，我制定个人工作计划如下：

### 1、销售顾问培训：

在销售顾问的培训上多花些时间，现在销售员业务知识和谈话技巧明显不够优秀，直接的限制到销售部业绩增长□20xx年的销售顾问的培训是重点，除按计划每月进行一次业务培训以外，按需要多适当增加培训次数，特别针对不同职业客户对车型的选择上得多下功夫研究，这在培训中应作重点。

### 2、销售核心流程：

完整运用核心流程，给了我们一个很好管理员工的方式按流程办理，不用自己去琢磨，很多时候我们并没有去在意这个流程，认为那只是一种工作方法，其实深入的研究后才知道意义很重，这正式严谨管理制度带来的优势。每个销售顾问都应按这个制度流程去做，谁没有做好就是违反了制度，就应该有相应的处罚，而作为一个管理者从这些流程中就可以去考核下面的销售顾问。有了考核，销售顾问就会努力的把事情做好，相反如没有考核，销售顾问就容易缺少压力导致动力减少从而直接影响销售工作。细节决定成败，这是x经理

常教导大家的话。在下一季度的工作中我们将深入贯彻销售核心流程，把每一个流程细节做好，相信这是完成全年任务的又一保障。

### 3、提高销售市场占有率：

(1) 现在xx的几家汽车经销商最有影响的xxx商社对车的销售够成一定的威胁，在第二季度就有一些客户到这两家公司购了车。总结原因主要问题是价格因素。价格问题是我们同客户产生矛盾的一个共同点，其他公司在销售车是没有优势的，他们唯一有的优势是价格。再看我们在销售车时，除个别价格外，几乎都占优势。怎样来提高我们的占有率，就是要把我们劣势转化成优势，其实很多客户也是想在4s店购车所以才会拿其他经销商的价格来威胁，客户如果来威胁，就证明他心中有担心，总结来说他们的担心无外乎就是与整车的质量保障、有完善的售后服务、售后的索赔、售后维修的更多优惠、销售顾问的专业性（更好的使用了解车辆）、公司的诚信度、公司的人员的良好印象等密切相关，这些客户担心的因素，也是其他经销商没有的，同时也将成为我们的优势。

(2) 通过对销售顾问的培训对竞争品牌的学习提高市场的占有率。

(3) 结合市场部对公司和汽车品牌进行有力的宣传，提高消费者的知名度和对车的认知度。

(4) 当好一个称职的展厅经理，做到销售部带头的作用，做好公司的排头兵。发扬团队精神，帮助他们做好本职工作完成公司下达的各项任务。

新一季度我们团队的汽车销售工作计划以上三点都已列出。在工作中我会做好自己并带领好团队去克服种种困难，为公司的效益尽到最大的努力。

# 销售个人季度工作总结篇四

## 一、市场及客户方面：

1、客户维护： 要注意以下两点：一是继续推进重点客户深度挖掘。二是大力培育战略性大客户的感情升华。 避免在过去工作中的回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需等等问题，改进工作的方式方法，达到客户关系的新的层次。

2、客户开发： 一是加大发展渠道客户的力度。同时在新的客户群体范围中多集思广益、多方面的开展合作，例如借鉴公司在酒店合作、社区银行合作中比较成功的案例，从年初开始筹备策划，达到比较好的成效，也为公司渠道创新的深层次合作开辟新的疆域。

3、市场动向： 多注意信息搜集与客户的沟通。保持在客户的新的营销思路中能够跟进步伐、同时脱颖而出，配合渠道开发和渠道挖掘。

4、竞争对手： 根据自身的优势和资源，调整市场策略紧跟客户，同时对其他竞争的市场行为保持适当的针对并取其精华去其糟粕。

5、客户类别分析： 学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。在交往的客户中，对重点的客户要有一定拿下的信心和决心，开动脑筋，集中精力攻克。对其他客户保持正常的交往并适度的开发维护。

6、借力借势开展多方合作。因为单位与单位是相互关联或相互合作的，要多方式的开展合作，借力使力达到事半功倍的效果。

## 二、销售回款及折扣方面

注意在回款过程中的不良现象出现，提前做好沟通杜绝此现象再次发生，原则上严格遵循公司的回款管理制度，并以合作情况的差异性进行分类，对特殊客户确定好时间应及时收款。

在折扣方面，保持统一性，拒绝以价格为谈判的砝码，同时在成单过程中多注意公司成本的控制等。

### 三、沟通方面：

- 1、建立完善自己的销售台账，及时的与财务等进行对账，处理好账目、开票等林林总总的问题。
- 2、在销售过程中多注意和采购物流部的沟通，让货品的流转更加的通畅。
- 3、保持和产品策划部的良好沟通，多在渠道开发新行销方式等方面完善整体的方案。
- 4、内部沟通一切以公司为重、以大局为重，多相互学习交流。

### 四、四季度月份的工作目标及自我要求：

- 1、严格遵守公司的各项规章制度，提高自身的职业素养第四季度销售工作计划第四季度销售工作计划。例如：上下班及拜访打卡的要求、报表的填写要求、业绩考核要求等。
- 2、业绩目标：四季度是今年工作的重要的收尾阶段，是今年工作的结束篇，今年的丰收结果到底怎样都看第四季度的销售额了，所以首先在思想上迎头跟上，在业绩要求及客户开发上严格要求。

(1) 季度客户成交10家以上，成交金额xx万以上。

(2)不局限于公司客户的开发维护，每月新增5家行业外潜力及意向新客户，同时每月开拓1家行业合作客户或者合作者。保证在业务开展过程中的新鲜血液的注入，并为下半年工作的开拓做好蓄水池。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

思路及方法在此已基本阐述，诸多细节还需完善，但心中无比清楚所有收货都离不开完整的思路和坚实的执行力，更离不开满怀激昂的长时间努力。在公司这么久只有今年是从年初开始筹备，我也坚信到年底收官之时会有绚烂花开！

## 销售个人季度工作总结篇五

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，此时此刻我们需要开始制定一个计划。那么我们应该怎么去写计划呢？下面是小编为大家收集的销售季度工作计划，欢迎大家分享。

在过去的工作中、有成功的、也有失败的、有做好的、也有做的不好的、不管怎么说都成为历史。现在接到一个新产品、我的口号是：不为失败找借口、只为成功找方法。我的季度个人销售工作计划具体做法是：多跑多听多总结、多思多悟多解决、勤动脑、勤拜访、必须做到：“铜头铁嘴橡皮肚子飞毛腿”。做一名刚强的业务员。

### 一、市场swot分析

(1)、优势：企业规模大资金雄厚、价格低、产品质量有保证。

(2)、劣势：产品正在导入期、各方面还不成熟、客户不稳定、条件有限(没有自己的物流配送)。

总之老品牌占山为王、市场、客户稳定。要想在这片成熟、

竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

- 1、童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。
- 2、休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等。
- 3、家具产业：主要是：五金类家具。
- 4、体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。
- 5、金属制造业：主要是：栅栏、护栏、学生床等。
- 6、造船业等等。

1, 以开发客户为主、调研客户信息为辅、两者结合、共同开拓钢管市场。

2, 对老客户和固定客户、要经常保持联系、勤拜访、多和客户沟通、稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3, 在拥有老客户的同时、对开发新客户、找出潜在的客户。

4, 加强业务和专业知识的学习、在和客户交流时、多听少说、准确掌握客户对产品的需求和要求、提出合理化建议方案。

5, 多了解客户信息、对于重点客户建立档案、对于潜在客户要多跟进。

6, 掌握客户类型、采用不同的销售模式、完善自己和创新意志相结合、分层总结。

1, 做到一周一小结、每月一大结、看看有哪些工作上的失误、及时改正下次不要再犯。

- 2, 见客户之前要多了解客户的状态和需求、再做好准备工作。
  - 3, 对所有的'客户工作态度要端正、给客户一个好的印象、为公司树立形象。
  - 4, 客户遇到问题、不能直之不理、一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心、用者放心。
  - 5, 要有健康的体魄、乐观的心情、积极的态度。对同事友好、对公司忠诚。
  - 6, 要和同事多沟通、业务多交流、多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。
  - 7, 到十一月份、要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。
  - 8, 十月份是个非常严峻的时期、业务刚刚开始、市场刚刚启动、对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。
  - 9, 在09年最后一月中要增加一至两个客户、还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基础。
- “重点式”和“深度式”销售相结合。采用“顾问式”销售和“电话式”销售相结合。
- (一)、整理所有可能用钢管的客户资料、分为主客户、潜在客户和有意向客户。
- (二)、从中找出使用我们的产品客户、重点跟踪。这分两种：  
1、用量大的客户  
2、用量小的客户。

## 销售个人季度工作总结篇六

销售季度工作总结及下季度工作计划 \*\*年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力工作，也有了一点收获，有必要对这段工作有个总结性的概括。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在这个金融危机大背景中协助孙姐把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

在三个多月的时间中，经过本辆车孙姐、吉哥和我共同的努力，特别是孙姐的努力下，使我们单车的业绩推向高潮，同时我也取得了宝贵的销售工作经验。

第三季度单车销售指标为72万，实际完成销售额为89.6万。从销售业绩上看虽然实际销售额大大超过了指标，但面对炒货在上海市场的竞争压力，在标超上海郊区市场我们产品的品项及单品的竞争力略显弱势，我们业务员去推销沟通的不够深入；角角落落的小门店没有完全跑到位，因为偏僻门店相对来说其他强势品牌的维护不一定很到位，是我们可挖掘的市场。

### 下季度工作计划

下季度是炒货销售的关键时刻，公司全年的销售份额都主要集中在这一季度，并根据领导给予我们90万的销售指标，把第三季度销售目标分解为以下几项工作作为主要工作来做：根据郊区市场市民对炒货的消费习惯，对吃桃仁、瓜子的时间段的特点，把握好这一时间段的促销活动展开及铺货量的掌握，有针对性的展开促销工作：

1) 浦东市中心这一块生意比较好的门店可以选择桃仁全类及450g香瓜子做促销活动；郊区城区及城乡结合处可以选择两个125g桃仁和450g香瓜子；偏远郊区以瓜子类为主，可以选择450g香瓜子和120g原位瓜子。

2) 根据12月份的圣诞、一月份的元旦，作好与各主要门店进行各促销活动，抢占促销先机。并配合1、2月份农工商总部的dm□作好对各门店的维护服务工作。

根据第三季度90万的销售指标，对市场进行布置和销量分解：

20xx年12月份25万□20xx年1月份50万□20xx年2月份15万。

联华：

浦东市中心金杨区域、昌里区域、北园区域以15万为销售目标；

南汇浦东川沙区域以12万为销售目标；

普陀区域以3万为销售目标；

新新嘉定区域以6万为销售目标；

松江青浦区域以6万为销售目标；

金山奉贤8万为销售目标。

农工商：

a类：大卖场以20万为销售目标；

b类：综合型超市10万为销售目标；

c类：食品类百货超市8万为销售目标；

d类：食品类超市5万为销售目标。

按照以上目标做好有针对性有质量的销售工作，尽一切努力

挖掘潜力门店在最后关键时间段把我们产品的促销活动及品项出齐，作好各门店的维护及服务工作，有计划的把销售指标给予完成。

## 销售个人季度工作总结篇七

我们xxx公司作为以营销为主的公司，销售的好坏注定了整个公司的发展以及未来方向。

文员不是简单的往凳子上一坐，听听电话，发发文件就可以，需要的是眼活手快、会写能跑。因此，今后我要加强这方面的锻炼与学习每次发过传真后，过三五分钟都要打电话跟本人确认她收到没有。随时跟进客户的货出来没有，什么时候发，货到了没有。这些教会了我做事，做人都要有责任心。对自己负责，对公司负责，对客户负责。这样别人才能更信任你。赵领导给我们讲过一个故事，说有一老板让他的下属去菜市场看看土豆多少钱。他回来了说1块钱一斤。老板问他，土豆还有多少货啊，豆角多少钱一斤啊？他答不上来了。通过这个故事，我就知道我的工作能力还差得远呢。我要了解的永远不是个一个点，而是一个面。我要能举一反三的想到很多问题，因为我的工作职责是助理，所以我更要把领导需要用到的一切信息都搜集齐全。

而作为销售助理，我必须认真努力，用自己最大的努力帮助公司提高销售业绩，这样我才能算是一个合格称职的销售助理，我也有信心能成为一个成功的销售助理。

我的计划分别有几个部分构成：

- 1、 提高自己的专业知识以及加强对公司产品的认知，熟悉公司的运作方式。
- 2、 更好的协助销售同事完成任务，帮助公司提高销售业绩。

- 3、 坚持每天写一份工作总结，记录每一天的工作，以及整理好当天的工作内容，把第二天的工作计划做好必要的备忘。
- 4、 做好公司的档案建立工作以及保密工作，分项建立工作电子档案和客户电子档案，这样便于以后的查询。
- 5、 负责起草拟定公司各种规划、计划、标书、决定、通知等文件书面材料
- 6、 做好各种迎检和客户接待的工作。
- 7、 协调各位同事的工作任务，积极协调配合各部门认真完成工作任务，增强工作人员的思想业务素质 and 整体合力。
- 8、 做好重要会议的筹备工作以及记录工作下面总结自己的缺点：

在新的一年里我会继续努力，把自己的缺点改正，相信自己一定能够做好，相信自己一定会在成长中得到更大的进步！

## **销售个人季度工作总结篇八**

在下季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在下季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

- 2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人

员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立约访专员。

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

下季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司下季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

具体的其他工作计划如下：

第一步：招聘员工

1、看销售人员的心态及人品。

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标。

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队。

## 第二步：培训员工

1、让员工学习产品知识及互联网常。

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧。

3、培训员工的快速成交法。

4、引发员工的积极性和责任感。

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处。

## 第三步：发挥员工的个人优点

1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)。

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀。

## 第四步：让员工去市场上锻炼

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)。

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)。

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

#### 第五步：凝聚团队的力量

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

#### 第六步：开发新客户，同时挖掘老客户

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

2、让销售人员发展更多新客户，一个月内保证每个销售人员完成与20个未曾有过业务来往的新客户联系，至少有2至4个客户和我们合作，达成双赢的局面。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

#### 第七步目标达成

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大。

2、公司也会更加的强大。

3、让我的团队成为xxx行业的”虎狼”之狮。

4、本季度综合事业部的目标是xx万，希望公司给予支持与帮助。

## 销售个人季度工作总结篇九

我的销售工作计划如下：

一；对于老客户，要经常保持联系。

二；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

三；对自己有以下要求

1：每周至少要保障有8台机器入帐，在保障有机器的前提下必须保证每台机器的成本以及成本之间的利润，尽量能够保证商用笔记本单台的利润空间不能够底于300月之下。家用笔记本必须争取在不亏的其他适当的把自己的利润点数提高点。而且也要必须保证完成笔记本的单台量。

2：经常把自己所做下来的单子和客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够还把自己的毛利点提高一点呢，及时改正希望下次还能够做的更好。

3：在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了我们店的销售任务这个月我要努力完成8000到1万元的利润任务额，为我们店创造更多利润。

以上就是我第三季度的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，请老大多多的指导，共同努力克服。为我们门店做出自己最大的贡献。